

Nachgefragt:



Herzlich willkommen bei Ufer. Wir hatten die Ehre – und wie sich zeigen sollte – auch das Vergnügen, gleich zwei Ministerpräsidenten in unserem Unternehmen begrüßen zu können: Den Ministerpräsidenten unseres Landes Rheinland-Pfalz, Herrn Kurt Beck, und aus dem Osten unserer Republik angereist, den Ministerpräsidenten von Brandenburg, Herrn Matthias Platzeck.



Der Ministerpräsident und der Mitinhaber/Geschäftsführer kommen sich schnell näher.



Der Besuch, viel beschäftigt und stets in Eile, hat etwas eher Seltenes mitgebracht: Zeit. Denn die beiden Ministerpräsidenten wollen **ein mittelständisches, vielseitiges Unternehmen wie das unsere kennenlernen**. Ein Unternehmen, das tief im 18. Jahrhundert gründet und sich heute, in einem turbulenten Markt, nicht nur behauptet, sondern kontinuierlich wächst. // Der Rundgang wird vom Hausherrn angeführt. Mit dabei sind die Landtagsabgeordnete Christine Baumann und der Bürgermeister der Standort-Stadt Landau, Hans-Dieter Schlimmer.

“
Was, über 200 Jahre
sind Sie alt?
Das sieht man Ihnen aber
überhaupt nicht an.
“



1. Station: Werkzeuge und Beschläge Wir hier werden jährlich jünger! Indem wir uns auf die schnell fortschreitenden **Zeiten immer wieder neu einstellen**. Die Abteilung Werkzeuge und Beschläge, in der wir uns hier befinden, ist dafür Beleg. Sie ist gerade wieder auf den neuesten Stand gebracht und **um einen zeitgemäßen Selbstbedienungsteil mit einem umfangreichen Schraubensortiment erweitert worden**. Zur Freude und zum Nutzen unserer Handwerkskunden. Sie können jetzt direkt und blitzschnell auf ein großes Basissortiment des täglichen Bedarfs zugreifen. // Das vollständige Angebot übrigens, das Sie hier Am Schänzel abgreifen können, umfasst **rund 34.000 Artikel**. Weitere 2.000 Artikel, vom Stahlträger über Edelstahlbleche bis zu Garagentoren, lagern abholbereit in unserer Stahlhalle grad um die Ecke in der Bornbachstraße. // Das macht deutlich, was wir an Bevorratung, kompetenter Beratung und perfektem Service zu leisten haben. Damit wir unser anspruchsvolles Fachpublikum zufriedenstellen können.

2. Station:
Lager und
Logistik



“
Wie schaffen Sie's, in einer so
turbulenten Wettbewerbssituation,
Ihre Kunden im Hause
zu halten?
“



3. Station:
SB-Magazin Sanitär
& Heizung

Weil wir vom Fach sind, die Situation unserer Partner bestens kennen und wissen, **wie wir ihnen die Arbeit leichter machen können!** Dieser große SB-Bereich, den wir vor wenigen Jahren konzipiert haben, ist ganz speziell auf den Basisbedarf der Installateure zugeschnitten. Wohl geordnet und übersichtlich erlaubt er den schnellen Zugriff auf das Sortiment. Neueste Scannertechnik und die deshalb rasche Abwicklung an der Kasse machen's möglich, schon nach wenigen Minuten wieder auf dem Weg zur Baustelle zu sein. // Hin und wieder geben wir dem eiligen Werker noch das **beliebte Frühstück für Profis** mit auf den Weg.

Der über 8000 Quadratmeter messende Umschlagplatz von Waren beeindruckt die Gäste sichtlich. Den Überblick über eine derartige Sortimentsbreite und -tiefe zu behalten und die minütlichen Bewegungen im Warenstand zu managen, das wird schnell klar, dazu braucht es geschulte Köpfe, ausgefeilte Datenverarbeitung und eine Lagertechnik auf neuestem Stand. Zwei Millionen Euro haben wir allein in den letzten Jahren hier investiert. // Das Beliefern muss flott gehen. Die Flotte mit dem roten Ufer-Quadrat ist inzwischen auf 30 Fahrzeuge angewachsen – darunter übrigens ein Sattelschlepper und ein Kranfahrzeug für unsere Stahlabteilung. So können wir unsere Partner, wie garantiert, spätestens 24 Stunden nach Auftragseingang bedienen. Rund 1,5 Millionen Kilometer legen die Fahrzeuge dabei jährlich zurück.

Die Automatisierung in der Logistik hat Grenzen. Fähige Mitarbeiter, es sind gegen 80, die diese Aufgabe schultern, bleiben unersetzlich.



“
 Braucht ein Großhändler eine
 derart große und luxuriöse
 Präsentation von Design
 und Badkultur?
 “



4. Station: Wir brauchen sie nicht, aber wir wollen sie!
Bad & Design Denn diese, zugegeben viel Geld und Personal bindende
Galerie Bad & Design Galerie, ist für uns ein wichtiger Faktor
 im Wettbewerb. **Und zugleich ein entscheidender**
Wettbewerbsvorteil für unsere Fachhandwerker. Denn
 diese Ausstellung ist zugleich die ihre. Sie besitzen
 einen eigenen Schlüssel und können so ihre Beratungs-
 und Verkaufsgespräche in diesem inspirierenden und
 gewiss verkaufsfördernden Ambiente führen. Auf
 Wunsch stehen ihnen dabei unsere Fachberater zur
 Seite. // An diesem Beispiel wird deutlich, dass unser
 Slogan „Partner der Profis“ kein leeres Versprechen ist,
 sondern praktizierte Partnerschaft – zu beider Nutzen.



Hier wird auch deutlich, wie sehr wir uns heute von den Waren-
 verteilern von einst unterscheiden. Wir und unsere Partner vom
 Fachhandwerk werden mehr und mehr als Berater in Stil- und
 Einrichtungsfragen gebraucht, worauf wir uns einrichten und
 worin wir uns schulen müssen. // Wir leben mit unserer Waren-
 welt ganz nah an den Lebenswelten der Zeit. Deshalb haben wir
für unsere Partner die Internetplattform „Bad-Profi“ initiiert, die
 ihnen einen zeitgemäßen Auftritt ermöglicht. // Vor allem die
 innovationsfreudige Klima-, Heiz- und Umwelttechnik stellt unsere
 Partner vor immer komplexere Aufgaben. Auch hier bieten wir
 durch Workshops mit Fachberatern und durch speziell ausge-
 bildete Mitarbeiter unsere Hilfe an.



5. Station:
Das Schulungs-
zentrum



„
**Was, 23 Azubis
haben Sie zur Zeit?
Das ist rekordverdächtig.
Kann Ihr Betrieb das
dann verkraften?**
“

„**Verehrte Ministerpräsidenten**, wir arbeiten hart daran, unser Unternehmen auf dem erreichten Spitzenniveau zu halten. Und den Veränderungen der Märkte gewachsen zu sein. Das ist schwierig genug. Da wünschen wir uns keine unnötigen Hindernisse. Zu beklagen haben wir Mittelständler aber eine zunehmende Bürokratisierung. Verstehen Sie mich recht, **der Mittelstand will keine Subventionen, er will nur ungestört arbeiten**. Kann er das nicht, wird's eng in Deutschland. Denn der Mittelstand, nicht die Konzerne sind der Jobmotor im Land. // Es wäre schön, wenn die Politik den Mittelstand nicht nur zu Wahlkampfzeiten entdecken würde. Besser wäre es, bei allen Gesetzgebungsverfahren die Auswirkungen auf kleine und mittlere Betriebe zu bedenken und zu berücksichtigen.“



Wer Zukunft will, muss für Nachwuchs sorgen. Das gilt allgemein. Das gilt auch für Unternehmen. Stimmt, Ausbildung ist teuer und macht, wenn man es gut machen will, richtig Mühe. Es ist aber auch eine unersetzliche Investition in die Zukunft unseres Unternehmens. Zumal wir hier eine Vorstellung von Ausbildung haben, die das übliche, in staatlichen Ausbildungsstätten vermittelte Level, weit überschreitet. Nur auf unserem eigenen Weg kommen wir zu einem Mitarbeiterstamm, dessen Qualifikation und dessen Motivation am Ende unseren Vorsprung im Wettbewerb sichert. // Menschen machen Unternehmen aus. Diese Gewissheit ist **Basis unserer Unternehmenskultur**. Mit Verlaub, verehrte Ministerpräsidenten, gilt das nicht auch für die Unternehmen, denen Sie vorstehen?



Zukunft beginnt immer wieder neu. Mit lebendigen, gut gebildeten und engagierten Nachwuchskräften.



**“
Der Aufbau und die Philosophie Ihres
Unternehmens haben mir sehr imponiert.
In geradezu vorbildlicher Weise spiegelt sich
dies in der Art wider, wie Sie Ihre
Auszubildenden ins Berufsleben führen.
”**

Kurt Beck, Ministerpräsident
des Landes Rheinland-Pfalz

Ufer Profi-Forum
Publikation der Geschäftsleitung
Sept. 2007



**Partner der
Profis**

76829 Landau
Am Schänzel 2
Tel. 0 63 41/974-0
Fax 0 63 41/974-124
www.ufer.de